|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Аннотация** |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Рабочей программы дисциплины** |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Кафедра креативного управления и гуманитарных наук  |  |  |
| Дисциплина  | Практика речевого воздействия руководителей  |  |  |
| Направление подготовки  | 38.03.02 Менеджмент  |  |  |
| Профиль  | Креативное управление в клиентоориентированных организациях  |  |  |
| Объем дисциплины  | 9 з.е  |  |  |
| Формы промежуточной аттестации  | Зачет |  |  |
|  |  | Контрольная работа, Экзамен |  |  |
| **Краткое** **содержание** **дисциплины**   |
|  |  |  |
|  |
| Тема | Наименование темы |  |
| Тема 1. |  Понятие речевого воздействия. Виды речевой деятельности (УК-3, УК-4, УК-5) |  |
| Тема 2. |  Этапы создания и восприятия текстов. Механизмы речи (УК-3, УК-4, УК-5) |  |
| Тема 3. |  Руководитель как коммуникативный лидер. Речевые приёмы, используемыеруководителем длядостижения различных коммуникативных намерений (УК-3, УК-4, УК-5) |  |
| Тема 4. |  Правила построения речевых отношения руководителей с окружающими людьми, сколлегами нагосударственном, родном и иностранном языке в ситуации деловой коммуникации(УК-3, УК-4, УК-5) |  |
| Тема 5. |  Уловки, применяемые для усиления речевого воздействия руководителя (УК-3, УК-4,УК-5) |  |
| Тема 6. |  Невербальные средства в клиентоориентированном общении. Роль жестов, мимики,взгляда впрофессиональной деятельности руководителя. Основы межкультурнойневербальной коммуникации (УК-3, УК-4, УК-5) |  |
| Тема 7. |  Психологические основы манипуляции (УК-3, УК-4, УК-5) |  |
| Тема 8. |  Признаки манипуляции. Выбор субъекта – объекта манипулятивного речевоговоздействия (УК-3, УК-4, УК-5) |  |
| Тема 9. | Роль интонации в клиентоориентированном общении. Интонационные стили речируководителя. Индивидуальный стиль речи руководителя. (УК-3, УК-4, УК-5) |  |
| Тема 10. | Основные составляющие манипулятивного речевого воздействия (УК-3, УК-4, УК-5) |  |
| Тема 11. | Профессиональное слушание. Виды профессионального слушания. Способы иприемы профессионального слушания. (УК-3, УК-4, УК-5) |  |
| Тема 12. | Стратегии и тактики манипулятивного речевого воздействия в различных видахинституциональногодискурса (УК-3, УК-4, УК-5) |  |
| Тема 13. | Стратегии защиты от манипулятивных тактик. (УК-3, УК-4, УК-5) |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Тема 14. | Правила передачи знания и опыта речевого воздействия руководителя подчиненным.Контрольруководителя за соблюдением в устанавливаемых нормах требований речевоговоздействия сотрудников вклиентоориентированных организациях (УК-3, УК-4, УК-5) |  |
|  |  |  |
| **Список** **литературы**   |
|  |  |  |
| **Основная литература:** |
|  1. Гуриева С.Д. Теория и практика ведения переговоров [Электронный ресурс]:Учебноепособие. - Санкт-Петербург: Издательство Санкт-Петербургского государственного университета,2019. - 112 с. – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1080929 |
|
|  2. Гойхман О.Я., Гончарова Л.М., Кошлякова М.О., Надеина Т.М. Бизнес-коммуникации всервисе: документационные, речевые, имиджевые и рекламные технологии [Электронныйресурс]:Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 230 с. –Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1087046 |
|  3. Асмолова М.Л. Искусство презентаций и ведения переговоров [Электронныйресурс]:Учебное пособие. - Москва: Издательский Центр РИО�, 2020. - 248 – Режим доступа:https://znanium.com/catalog/product/1078329 |
|  4. Бороздина Г. В. Психология делового общения [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва:ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 320 – Режим доступа:https://znanium.com/catalog/product/1144429 |
|  5. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Речевая коммуникация [Электронный ресурс]:Учебник. -Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2023. - 286 с. – Режим доступа:https://znanium.com/catalog/product/1914129 |
|  |  |  |
| **Дополнительная литература:** |
|  1. Лементуева Л.В. Публичное выступление: теория и практика [Электронныйресурс]:Практическое пособие. - Вологда: Инфра-Инженерия, 2016. - 128 с. – Режим доступа:https://znanium.com/catalog/product/760242 |
|
|  2. Кеннеди Д., Дейвид М. Жесткие презентации: как продать что угодно кому угодно[Электронный ресурс]:Научно-популярная литература. - Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2019. -144 с. – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1077931 |
|  3. Белорусский государственный университет Риторика [Электронный ресурс]:Учебноепособие. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 558 с. – Режим доступа:https://znanium.com/catalog/product/1093476 |
|  4. Кузнецов И.Н. Бизнес-риторика [Электронный ресурс]:Практическое пособие. - Москва:Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2019. - 406 с. – Режим доступа:https://znanium.com/catalog/product/1093009 |
|  |  |  |
| **Перечень** **информационных** **технологий,** **включая** **перечень** **лицензионного** **программного** **обеспечения** **и** **информационных** **справочных** **систем,**  **онлайн** **курсов,** **используемых** **при** **осуществлении** **образовательного** **процесса** **по** **дисциплине**   |
|  |  |  |
| **Перечень лицензионного программного обеспечения:** |
|  |  |  |
| Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.  |
| МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.  |
| Libre Office. Лицензия GNU LGPL. Срок действия лицензии - без ограничения срока.  |
| CorelDRAW Graphics Suite X8. Договор № 34-С 2017 от 27.03.2017, Акт № Tr007267 от 24.01.2020. Срок действия лицензии -бессрочное пользование.  |
| Corel Painter 2017. Договор № 34-С 2017 от 27.03.2017, Акт № Tr007267 от 24.01.2020. Срок действия лицензии -бессрочное пользование.  |
|  |  |  |
| **Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-****телекоммуникационной сети «Интернет»:** |

|  |
| --- |
| Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока   |
|  |
| Аннотацию подготовил: Банных С.Г.  |

.